

«PARTNERSHIP FOR GROWTH» | IL MODELLO USA PER IL MERCATO DEL LAVORO

L'OCCUPAZIONE CRESCIE SOLO CON PIÙ LIBERTÀ

Negli ultimi vent'anni gli Stati Uniti hanno creato 30 milioni di nuovi posti, mentre l'Europa si è fermata a quota 1 milione. L'Italia è stata tra i «migliori della classe», ma potrà fare anche meglio. Se si aprirà.

di CARL J. SCHRAMM *

Prosegue con questo intervento il dibattito sull'iniziativa «Partnership for growth», che è stata avviata dall'ambasciata degli Stati Uniti in Italia. Il primo articolo, scritto dall'ambasciatore Ronald P. Spogli, era stato pubblicato su Economy numero 28, del 12 luglio 2006.

Negli ultimi vent'anni, negli Stati Uniti, sono stati creati 30 milioni di nuovi posti di lavoro, mentre in Europa, nel suo insieme, ne sono stati creati neanche 1 milione. L'Italia come singolo Paese ha fatto meglio dei Paesi del resto dell'Unione europea, ma, rispetto agli Stati Uniti, ha registrato solo un terzo del tasso di crescita di posti di lavoro. Qual è la ragione?

In Italia e in Europa i policy maker ritengono che la ragione sia da ricercare nella mancanza di dinamismo imprenditoriale. Essi sottolineano il fatto che negli Stati Uniti nel corso degli ultimi decenni la perdita di posti di lavoro, dovuta al ridimensionamento delle grandi imprese, sia stata ampiamente compensata dalla nascita e dal rapido sviluppo di piccole imprese. In Europa, in assenza di un settore imprenditoriale dinamico, si sono verificate perdite di posti di lavoro nelle grandi imprese, che non sono state compensate dalla creazione di nuovi posti di lavoro in quelle piccole e medie.

La discussa «Agenda di Lisbona» è il tentativo da parte di Bruxelles di affrontare la mancanza di dinamismo imprenditoriale. L'Agenda suggerisce di dare la preferenza al finanziamento bancario, di fornire assistenza tecnica e di

indirizzare le risorse verso le piccole e medie imprese più promettenti. Ma l'Agenda, essendo il riflesso di una men-

talità burocratica, e quindi non imprenditoriale e capitalistica, non coglie il fattore chiave necessario per una rinascita imprenditoriale europea: l'assunzione del rischio. Un'economia imprenditoriale di successo non solo consente alle imprese di avviarsi e di crescere, ma anche di fallire e di morire.

DUE RITMI DIVERSI. Negli Stati Uniti il primo 25% delle imprese, ordinate secondo la produttività, cresce a un ritmo molto maggiore rispetto alle imprese meno produttive. Nei Paesi dell'Unione europea, l'ultimo quartile (il numero di imprese meno produttive) cresce più rapidamente. Tuttavia la crescita del numero di imprese in questo ambito non significa crescita economica o creazione di posti di lavoro.

In uno studio condotto dalla Commissione europea nel 2005, si afferma che «gli Stati Uniti eliminano le imprese meno produttive. L'Unione europea non lo fa». La maggior parte dei Paesi europei ha un atteggiamento ostile verso i soggetti che avviano imprese individuali. Il cancelliere dello Scacchiere britan-

nico, Gordon Brown, che sta portando avanti con successo una politica di crescita nel Regno Unito basata sull'espansione dell'attività imprenditoriale, ha osservato che negli ultimi tempi molti imprenditori europei hanno trasferito l'attività a Londra, perché la cultura economica offre lì maggiore sostegno.

L'attività imprenditoriale non può essere semplicemente tollerata o incoraggiata come una sorta di appendice all'economia. Essa deve diventare il perno centrale della cultura economica stessa. La mentalità imprenditoriale – il desiderio e la dovuta considerazione per l'as-

sunzione del rischio – deve essere ben viva nelle grandi imprese, nel governo e nell'istruzione universitaria, come pure nelle piccole e medie imprese.

Tutti i Paesi europei, e in particolare modo l'Italia, dovrebbero vedersi come in possesso degli ingredienti necessari per realizzare un'economia più aperta verso gli imprenditori e che, con il tempo, si affidi agli imprenditori stessi.

LE TESSERE DEL PUZZLE. Come mi disse una volta un banchiere europeo che conosce gli Stati Uniti, le economie europee «dispongono di tutte le tessere del puzzle» per far evolvere un maggior numero di iniziative imprenditoriali. Il trucco sta nel mettere in campo incentivi economici, regole istituzionali e regimi fiscali tali che i soggetti – e in modo particolare gli individui più giovani e preparati – possano cogliere le opportunità che si presentano per loro stessi, per le loro famiglie e per la società nel suo insieme, derivanti dall'assunzione del rischio e dall'avviamento di nuove imprese.

La «Partnership for growth», o «Partenariato per la crescita», che è stata lanciata dall'ambasciatore degli Stati Uniti Ronald P. Spogli, è un ottimo esempio

di come l'Italia possa iniziare a lavorare per sostenere la promozione imprenditoriale. Puntando ad allargare e aumentare i mercati di capitali di rischio e incoraggiando una più stretta cooperazione tra le università e il settore privato, la «Partnership» si prefigge di fornire più possibilità agli aspiranti imprenditori. Un maggior numero d'imprese nuove e in rapida crescita renderà l'economia più dinamica. Con un clima economico ospitale verso le imprese «startup» e le idee innovative, l'economia italiana po-

trà crescere più rapidamente e aumentare la creazione di nuovi posti di lavoro.

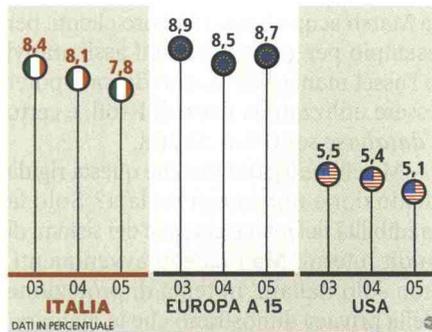
L'America e l'Europa hanno investito molto nel successo reciproco. La nostra comune visione di civiltà e di pace mondiale dipende dal conseguimento di analoghe prospettive economiche per tutti i nostri cittadini. Il modo in cui i Paesi europei (e forse, data l'intensità di spirito imprenditoriale insita nella sua cultura, l'Italia in particolare) sosterranno con successo il capitalismo imprenditoriale inciderà profondamente sulle nostre relazioni e, di conseguenza, sul mondo per molti decenni a venire.

** presidente e amministratore delegato dell'Ewing Marion Kaufman Foundation di Kansas City, Missouri*

ECONOMY E IL PROGETTO

Una collaborazione in tre grandi settori

«Partnership for growth» è un progetto promosso dall'ambasciatore degli Stati Uniti in Italia, Ronald P. Spogli, per sviluppare la collaborazione tra i due Paesi al fine di individuare modi innovativi per sostenere la crescita economica. Annovera tra i suoi partner università, uomini d'affari italiani e americani, politici, economisti, comitati di esperti e rappresentanti di organizzazioni non governative. Sono state individuate tre aree sulle quali concentrarsi: ricerca e sviluppo, iniziativa imprenditoriale e protezione della proprietà intellettuale. Nelle prossime settimane *Economy*, che è «media partner» dell'iniziativa, darà conto dei suoi sviluppi. Per dettagli e per comunicazioni con l'ambasciata: partnership@mail.usembassy.it



CHI MIGLIORA E CHI NO

Un confronto fra i tassi di disoccupazione negli Stati Uniti, in Italia e nell'Unione europea. I dati sono espressi in percentuale.



L'IDEATORE DEL PIANO

Ronald P. Spogli (foto), a capo della diplomazia Usa in Italia dal luglio 2005, ha lanciato il progetto «Partnership for growth».



Una linea di produzione in una media impresa italiana del settore moto: tra le aziende meno grandi, la crescita delle assunzioni è più sviluppata.